2025/07/01

川崎支部便り　第 90 号　（2025 年 07 月）

オープンで各自が主役：川崎支部

川崎支部支部長　山岸一雄　（執筆：大藪・山岸））

人生を豊かに（雑学のすすめ）

【「部屋を出る瞬間を見ろ」とは？】

ゴッドねぇちゃんでおなじみの和田アキ子さんの楽屋には、次々と番組の共演者が挨拶に訪れますが、手相芸人島田秀平が挨拶に行くと、「ちょっとの間ここにいて、皆さんの挨拶を良く見とけよ。人の誠意は挨拶をしている最中ではなく、挨拶を終えて部屋を出る瞬間に現れるんだぞ」

面と向かって挨拶をしている間は、みんな一様に、感じ良く振舞います。でも、挨拶を終えた後は、最後まで室内にお尻を向けないまま「失礼いたしました！」と丁寧に退出する人と、くるりと背を向け、「失礼しました～」と気の抜けた感じで退出する人とに、大きく分かれるのです。

だから、アッコさんは、「部屋を出る瞬間を見ろ」と言ったのでしょう。アッコさんの様に、上の人ほど「去り際」を良く見ているのです。そこに本当の人の誠意が見えるからです。

（島田秀平から）

川 崎 点 描 ： 川崎支部活動拠点

【随筆リレー⑬－公共建築発注方法の変化とは？】　建築学科卒　大藪元宏

今回は近年の公共建築の設計の発注方式の変化の動向について、ご説明します。

建築業界では「発注方式」という言葉が使われています。「発注方式」とは、建築プロジェクトを進める上で、設計業務や工事施工などを専門業者に発注する方法全般を指す建築用語です。発注方式は時代の変化によって、多様化しているのが現実です。

大別すると、設計・施工分離発注方式と設計・施工一括発注方式に分かれます。

設計・施工分離発注方式は、設計業務と工事施工を別々の会社に発注する方式です。

例えば、設計を設計事務所に発注し、設計完了後に工事施工を施工会社に発注する方法です。

設計・施工一括発注方式は、設計と施工を最初からセットで発注する方式です。

発注方式は何種類かに分かれます。

① 一般もしくは指名入札。

・一般競争入札は、国・省庁や自治体が入札情報を公示し、企業の入札を受け入れます。

・指名競争入札は、国・省庁や自治体が直接入札に参加してもらう企業を指名します。

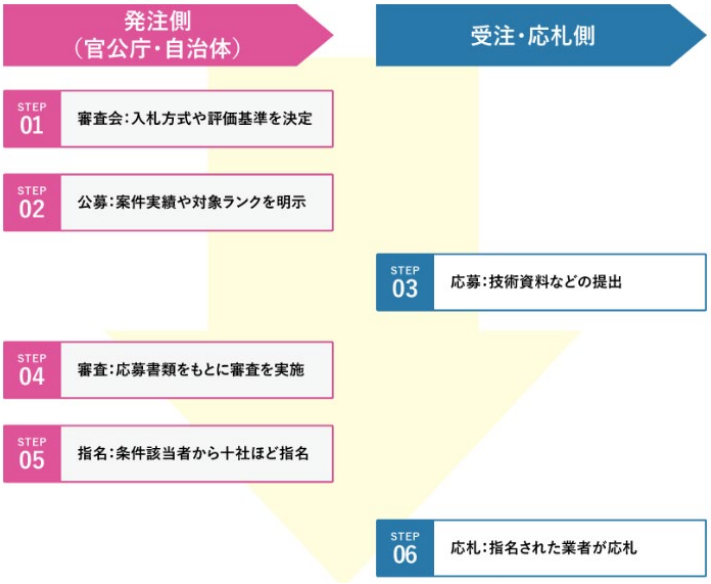
参加を希望したとしても、「指名」がなければ入札出来ません。

新規参入企業や実績の少ない企業にとってはハードルが高く、参加機会が限られ、指名される基準が発注機関によって異なり、透明性に欠けます。

② 提案内容と金額を総合的に審査するプロポーザル方式（企画競争入札）。

・一般競争入札は主に「最低価格落札方式」が採用されることが多く、最も低価格または最も有利な条件を提示した事業者が選ばれます。一方、公募型プロポーザルは価格だけでなく、提案の質や

実現性、技術力、独自性などを重視し、発注者のニーズに最適な提案が評価の基準になります。



③　設計者と施工者が一体で提案するデザインビルド方式（設計・施工一括発注方式）。

・設計時から施工者の技術やノウハウを生かし、優れた品質の確保や合理的な設計が可能です。先行発注をすることで、全体工期の短縮や、工事を請け負う建設会社がコストを検討することで、コスト変動の低減につながります。

・一方で、計画から施工までを一つの会社に依頼するので、工事費用の比較検証が出来ないことや、価格競争によるコストの低減が難しい点があります。

・工事費の妥当性の見極めが難しくなります。
設計・施工一括発注方式は、設計段階から一つの建設会社に一任するので工事費の比較検証が出来なくなり、費用の妥当性の判断が難しくなります。

・発注工事費の設定が厳しい場合が多く、設計が進んだ段階でコスト割れが判明する場合が散見されます。（物価スライドも大きな要因）

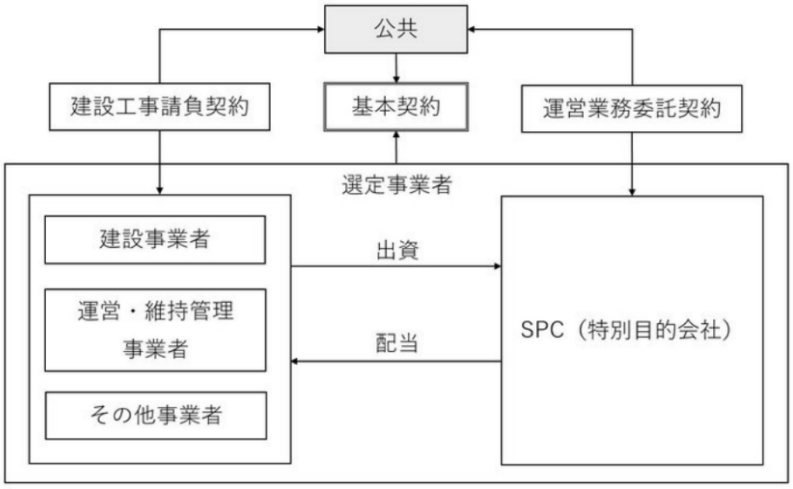
④　設計者と施工者と維持管理会社が一体で提案するデザインビルドオペレーション方式

・国や地方自治体が資金を調達し、民間事業者に施設の設計（デザイ ン）・建設（ビルド）・維持管理及び運営（オペレーション）を一括で発注する方式（DBO 方式）です。

・民間業者が運営段階を見越して建設に携われるので、コストパフォーマンスが高い建設が期待出来ます。公共側の全体コストの低減に繋がります。

・建設費用の調達は公共側が補助金、交付金、起債、一般財源から補い、民間資金の調達が不要になります。

（スキーム例）



・ただし、上記スキームではなく、建設期間中も受注者側が資金調達し、完成したのち公共側が最初に取り決めた金額を支払い、譲渡を受けるというスキームもあります。これは、借り入れの期中金利も受注者の負担となりますからかなりハードルの高いものです。

これら以外にも様々な発注方式が存在します。

以前は、①か②が主流でしたが、ここ数年は③、④の設計者と施工者が一緒になって案と設計料+工事費を約束するデザインビルド方式が急速に増えています。
これは、日本に限らず海外でも建設物価の上昇が激しく、発注前に積算して発注額を決めてもわずかな期間で建設物価が上昇するため、入札自体が不調になる案件が増えてきたためです。

設計内容と工事金額を最初から約束して契約すれば、建設中に物価スライドが起こっても役所側のリスクは軽減されます。ただし、請負側は常に企業努力でのコスト調整が必要です。

工事入札時の不調を防ぐ方法としては重宝なシステムといえますが、近年の予測の難しい物価上昇（材料や人件費等）に対しては、受注企業は頭が痛い問題です。
但し、自治体によつては、物価スライド分の追加支払いもされています。

以下に、私の事務所でのデザインビルド（設計・施工一括発注プロポーザル方式）の公共建築の受注例を例示します。

2025/07/01

上段左の写真は 2018 年に竣工した座間市上下水道局庁舎、
上段右のパースは現在施工中の寒川町健康管理センター、
下段のパースは現在基本設計中の川崎市大師地区複合施設（コミュニティーセンター）。
大師の建物は大師公園と一体となり、年齢、性別の区別なく「まちのリビング」の様に親しめるコミュニティーセンターを目指しています。

支部の活動

① 2025 年 06 月 28 日（土）の講演会を、自由が丘クラブで開催。
時間：14：00～15：30

② 2025 年 9 月 20 日（土）13 時から中間総会～研究室を探訪（高田研究室）～懇親会
（横浜キャンパス）
・高田昌幸 教授（ジャーナリスト　今期で最後）
（受賞例）菊池寛賞　北海道警察の裏金追及に関する一連の報道
新聞協会賞　北海道警察の裏金追及に関する一連の報道
研究室 URL： https://tcu-labo.com/staff/result?staff_cd=teach166
お待ちしています。

ご存じですか

【ホステスの心得とは？】

お客様とお客様の関係を間違えないこと。間違えたら、詫びても済まない場合が多い。信頼を築くには時間がかかるが、怒らせるのは一瞬である。体を壊しても、誰も助けてはくれない。20 代の不摂生は

40 代になって、てき面に現れる。

（お客様との対応）お客様の名前は一度で覚えること。一度覚えたら、3 年間は忘れぬこと。覚える工夫としては、A 繰り返し名前を言いながら話すこと。　B さりげなく名刺を頂くこと。　C 覚える迄名刺をしまわないこと。　D 役職名を間違えないこと。　お客様の服装、持ち物について、正確な値踏みが出来ること。そして、それを少々オーバーに評価して見せること。但し、知ったかぶりをしてはいけない。

（座持ちのテクニック）もっともダメなホステスは、お客様の話の腰を折って、尋ねられもしないのに自分のことばかり滔々と喋りまくる。雄弁なホステスより寡黙にして、真剣に話を聞いてくれるホステスお客様は好む。お客様の話は、顔を正面に向けて聞くのが良い。お客様が「また来ようか」と思われるのは、最後の 5 分間が勝負。席でどんなにふざけても、お見送りの時はけじめをつけて、きちんと丁寧に挨拶すること。お客様が振り返った時、「また来よう」と思わせる殺し文句が言えて一人前。自分のセールスポイントは何か、よく心得ておくこと。何もなければ、月給泥棒である。

同僚からの評判　概して、同僚との付き合いは、充分に知り合う迄は深入りしない方が良い。何もかも開けっぴろげでいると、困ることが出来てくる。　孤独に耐える強さが無いと、必ず何かで失敗する。誰も頼りにしないという位強いことはない。

（お客様との私的交際）言いたいことは言わなくて良い。しかし、ウソはダメ。　男の最低の姿を見て、すべてを判断するな。男は、その人が思っているほど立派ではないが、ホステスが考えているよりは高級である。

（プロとしての資格）ウェイター等、裏方の人達に威張らないこと。人間は自分より立場の弱い人に対する態度で、その人の値打ちが決まる。　ホステスは、お金を貰っているプロであることを忘れないこと。プロとは、甘えを許されない人種である。　（ホステスの心得帳から）

次号もお楽しみに。皆様のご意見・ご感想をお待ちしています。

問合せ・連絡先：川崎支部　幹事長　松本浩一
TEL：090-9363-6082　E-mail：kawa_matsu51@ｖ00.itscom.net